

Wir sind umgezogen!

Ab sofort finden Sie uns am Kölner Standort unter der Anschrift:

**Im MediaPark 8 - KölnTurm
50670 Köln
Tel.: 0221-168 762 58
Fax: 0221-789 22 52**

Wolperather Weg 10
53819 Neunkirchen
Tel.: 02247-3830
Fax: 02247-3884

Mandanten- Newsletter

vom 30.03.2015

Bundesgerichtshof: Ausgleichsanspruch abgelehnt

Wie schlecht ein Händler bei Vertragsende fährt, wenn er einen schlechten Händlervertrag unterschrieben hat, zeigt der Bundesgerichtshof in einem gerade veröffentlichten Urteil vom 05.02.2015 (VII ZR 315/13). Ein Ausgleichsanspruch in entsprechender Anwendung des § 89b HGB steht dem Vertragshändler nicht zu, wenn der Hersteller nach den vertraglichen Vereinbarungen verpflichtet ist, die ihm vom Vertragshändler überlassenen Kundendaten bei Beendigung des Vertrages zu sperren, ihre Nutzung einzustellen und auf Verlangen des Vertragshändlers zu löschen.

Im Streitfall enthielt der Händlervertrag keine Regelung bezüglich der Kundendaten. Stattdessen hatte der Händler eine gesonderte Vereinbarung zur Überlassung von Kundendaten für Zwecke der Kundenbetreuung durch den Hersteller B. und zur Marktforschung (KBP-Vereinbarung) unterschrieben. B. hatte vor Unterschrift unter den Händlervertrag darauf hingewiesen, dass die Unterzeichnung der KBP-Vereinbarung freiwillig und keine Voraussetzung für den Abschluss des Händlervertrages sei.

In der Vereinbarung verpflichtete sich der Hersteller B., nach Beendigung der Teilnahme des Händlers an der Kundenbetreuung die vom Händler überlassenen Daten zu sperren, ihre Nutzung einzustellen und auf Verlangen des Händlers zu löschen. Außerdem enthielt die Vereinbarung das Angebot des Herstellers, vom Händler sämtliche Kundendaten zu einem pauschalen Kaufpreis und weiteren bestimmten Bedingungen anzukaufen. Dazu kam es aber nicht. Der Händlervertrag wurde fristlos gekündigt, der Insolvenzverwalter des Händlers verlangte den Ausgleichsanspruch.

Der BGH hat lehrbuchmäßig aufgezeigt, wo die Stolperfallen für den Ausgleichsanspruch liegen. Zum Einen hat er bekräftigt, dass zwischen Hersteller und Händler ein Rechtsverhältnis bestehen muss, dass über eine bloße Verkäufer-Käufer-Beziehung hinausgeht. Zum Anderen muss der Händler verpflichtet sein, dem Hersteller seinen Kundenstamm zu übertragen, so dass sich dieser bei Vertragsende

die Vorteile des Kundenstammes sofort und ohne weiteres nutzbar machen kann. Dabei kommt es nicht darauf an, ob die Verpflichtung zur Überlassung des Kundenstammes erst im Zeitpunkt der Vertragsbeendigung oder schon während der Vertragszeit zu erfüllen ist.

Im Urteilsfall fehlte es an dieser Bedingung. Im Händlervertrag war nur geregelt, dass der Händler bei B. Neufahrzeuge nur unter Eigentumsvorbehalt gekauft hat. Dies begründete keine Pflicht des Händlers, Namen der Kunden mitzuteilen.

Der BGH hat es auch abgelehnt, aus der KBP-Vereinbarung eine entsprechende Pflicht des Händlers herzuleiten. Denn der Hersteller B. konnte die Kundendaten nicht ohne weiteres für sich nutzen, weil er sie zu sperren und die Nutzung einzustellen und auf Verlangen des Händlers zu löschen hatte.

Der ehemalige Vertragshändler bzw. der Insolvenzverwalter hat somit keinen Ausgleichsanspruch erhalten. Der BGH hat klar aufgezeigt, wo die Gefahren für den Händler liegen. Kein Händlerverband sollte sich jemals auf eine solche Konstruktion einlassen.

Bundesgerichtshof: Zur Haftung eines Geschäftsführers einer GmbH

Über 40% aller Betriebe im Kfz-Gewerbe werden in der Rechtsform einer GmbH betrieben. Da ist es für deren Geschäftsführer besonders wichtig, in welchen Fällen sie persönlich für Handlungen oder Unterlassungen von Mitarbeitern ihrer Gesellschaft haften. Für das Gebiet des Wettbewerbsrechts hat der BGH in einem jetzt veröffentlichten Urteil vom 18.06.2014 (I ZR 242/12) eine grundlegende Entscheidung getroffen.

In dem Urteilsfall verlangte die Klägerin, ein Gasversorgungsunternehmen, von dem beklagten Geschäftsführer eines konkurrierenden Gasversorgers die Unterlassung wettbewerbswidriger Aktionen der Mitarbeiter des Beklagten. Die Klägerin meinte, der Geschäftsführer hafte persönlich, weil er von den Verstößen Kenntnis gehabt habe und seinen Betrieb jedenfalls nicht so organisiert habe, dass er die Einhaltung von Rechtsvorschriften habe sicherstellen können.

Der Bundesgerichtshof hat eine persönliche Haftung des beklagten Geschäftsführers abgelehnt. Zu diesem Ergebnis kam der BGH, nachdem er alle in Frage kommenden rechtlichen Gesichtspunkte geprüft hatte.

Zuerst behandelte der BGH die Frage, ob der Beklagte selbst aktiv an den wettbewerbswidrigen Handlungen seiner Mitarbeiter beteiligt war. Ergebnis: „Ein Geschäftsführer haftet für unlautere Wettbewerbshandlungen der von ihm vertretenen Gesellschaft nur, wenn er daran entweder durch positives Tun beteiligt war oder wenn er die Wettbewerbsverstöße nach bestimmten Grundsätzen, die sich aus der sog. Garantenstellung ergeben, hätte verhindern müssen. Darunter fällt alles, was typischerweise auf Geschäftsführerebene entschieden wird.“ Das lag im Urteilsfall nicht vor.

Ferner klärt der BGH die Frage, ob aus der Organstellung des Geschäftsführers und seiner allgemeinen Verantwortlichkeit für den Geschäftsbetrieb die Verpflichtung resultiert, Wettbewerbsverstöße der Gesellschaft zu verhindern. Diese Pflicht, so der BGH, bestehe nur gegenüber der Gesellschaft, nicht aber – wie hier – gegenüber außenstehenden Dritten.

Schließlich stellt der BGH fest, dass der Geschäftsführer natürlich persönlich haftet, wenn er ein Geschäftsmodell entwickelt und/oder umgesetzt hat, dass auf wettbewerbswidrige Handlungen angelegt ist. Auch das lag im Urteilsfall nicht vor.

Praxistipp: Das Urteil bringt in den angesprochenen Fragen Klarheit. Jedoch ist zu berücksichtigen, dass der BGH nicht versäumt, darauf hinzuweisen, dass der Geschäftsführer persönlich vor allem haftbar sein kann, wenn es um Angelegenheiten geht, die auf Geschäftsführerebene entschieden werden.

Bundesgerichtshof: Billiges Auto bei Internetauktion

„Billig“ kann „teuer“ werden – und das vor allem, wenn der Eigentümer eines Autos – jetziger Beklagter - besonders clever ein will. Der stellte im Mai 2012 einen gebrauchten Pkw Passat für zehn Tage zur Internetauktion bei eBay mit einem Startpreis von einem Euro ein. Das sah der jetzige Kläger und nahm das Angebot wenige Minuten später an, wobei er seinerseits ein Maximalangebot von 555,55 € festlegte. Nach rund sieben Stunden brach der Beklagte vorzeitig die Auktion ab. Zu dieser Zeit war der Kläger der einzige Bieter. Auf dessen Nachfrage teilte der Beklagte mit, er habe einen Käufer außerhalb der Auktion gefunden. Der Kläger – nicht faul – verlangte von dem Beklagten € 5.249 mit der Behauptung, der Pkw sei € 5.250 wert gewesen.

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat mit jetzt veröffentlichtem Urteil vom 12.11.2014 – VIII ZR 42/14 – dem Kläger Recht gegeben und wichtige Leitlinien für Internetauktionen aufgestellt.

Der BGH hat zunächst festgestellt, dass ein Kaufvertrag zwischen Verkäufer und Käufer zustande gekommen war und dass der Beklagte die Internetauktion ohne berechtigten Grund vorzeitig abgebrochen hat und nicht zur Anfechtung seines Angebots wegen Irrtums berechtigt war.

Der Kaufvertrag sei auch nicht als wucherähnliches Rechtsgeschäft wegen Sittenwidrigkeit nichtig: „Bei einer Internetauktion rechtfertigt ein grobes Missverhältnis zwischen dem Maximalangebot des Bieters und dem angenommenen Wert des Versteigerungsobjekts nicht ohne Weiteres den Schluss auf eine verwerfliche Gesinnung des Bieters. Es bedarf vielmehr zusätzlicher Umstände, aus denen auf eine solche Haltung geschlossen werden kann“, so der BGH. Solche lagen nicht vor.

Damit erteilte der BGH der Argumentation des Beklagten eine Abfuhr, wonach die Begrenzung des klägerischen Gebots auf 555,55 € deutlich mache, dass dieser nicht bereit gewesen sei, einen auch nur annähernd dem Marktpreis entsprechenden Preis zu bieten. Ein Höchst-Gebot unterhalb des Marktpreises ist sittlich nicht zu missbilligen. Kein Bieter ist verpflichtet, sein Maximalangebot am Marktpreis zu orientieren. Es macht gerade den Reiz einer Internetauktion aus, den Auktionsgegenstand zu einem „Schnäppchenpreis“ zu erwerben.

Schließlich hat der BGH auch keinen Rechtsmissbrauch beim Kläger festgestellt. Denn es sei der Verkäufer, der das Risiko eines für ihn ungünstigen Auktionsverlaufs eingegangen sei, und zwar durch die Wahl eines niedrigen Startpreises unterhalb des Marktwertes ohne Einrichtung eines Mindestpreises.

Oberlandesgericht: Exklusivvertrieb ist kein Alleinvertrieb

Ein sowohl für Handelsvertreter als auch für Vertragshändler wichtiges Urteil hat das Oberlandesgericht Karlsruhe am 06.11.2014 gefällt, das jetzt veröffentlicht worden ist (9 U 58/14). In dem Verfahren – es handelte sich um ein einstweiliges Verfügungsverfahren – verlangte ein Handelsvertreter von seinem Prinzipal, dass dieser es unterließe, in einem bestimmten Vertragsgebiet seine eigenen Produkte selbst zu vertreiben. Begründung: Aus der zwischen den Parteien geschlossenen Provisions- und Vertriebsvereinbarung ergebe sich ein Alleinvertriebsrecht des klagenden Handelsvertreters.

Mitnichten, so urteilte das OLG Karlsruhe. Denn wenn einem Handelsvertreter in einer Vertriebsvereinbarung ein bestimmtes Gebiet „exklusiv“ zugewiesen wird, handelt es sich in der Regel um einen Bezirksvertreter, wie er in § 87 Abs.2 HGB geregelt ist. Darin heißt es, dass der Handelsvertreter Anspruch auf Provision auch für die Geschäfte hat, die ohne seine Mitwirkung während des Vertragsverhältnisses geschlossen worden sind. Mit anderen Worten: Exklusivvertrieb ist kein Alleinvertrieb.

Auch gebe es – so das Gericht - kein durchgreifendes wirtschaftliches Interesse eines Handelsvertreters, welches ein vertragliches Wettbewerbsverbot des Prinzipals nahelegen würde. Denn aus der Sicht eines Handelsvertreters sei es entscheidend, dass er für sämtliche Verkaufsfälle in seinem Vertragsgebiet die im Vertrag vorgesehene Provision bekommen sollte.

Das OLG läßt in Übereinstimmung mit der Rechtsprechung natürlich die Vereinbarung eines Alleinvertriebsrechts zu. Dieses muss aber „eindeutig vertraglich“ geregelt sein.

In diesem Zusammenhang weist das Gericht darauf hin, dass die wirtschaftliche Interessenlage bei einem Vertragshändler wesentlich anders ist als bei einem Handelsvertreter. Denn bei einem Vertragshändler gibt es normalerweise keine dem § 87 Abs.2 HGB entsprechende vertragliche Regelung. Er genießt also nicht den Schutz gegen den Aufbau eines Parallelvertriebs durch den Hersteller/Importeur. Beim Vertragshändler ist also viel eher ein Alleinvertriebsrecht anzunehmen.

Praxistipp: Besonders sorgfältige Formulierung bei der Vereinbarung eines Alleinvertriebsrechts / Wettbewerbsverbots des Prinzipals/Unternehmers erforderlich!

PKW-Rückgabe: Untauglich für kurze Strecken

Ein neuer Pkw muss auch dann dauernd funktionieren, wenn der Käufer ihn ausschließlich im Kurzstreckenverkehr einsetzt. Ist der Pkw dafür technisch ungeeignet, dann liegt ein erheblicher Mangel vor. Diesen muss der Käufer nicht hinnehmen, sondern kann den Pkw an den Händler zurückgeben. Dies hat das Oberlandesgericht Stuttgart entschieden (Az.: 3 U 236/07). Darauf wird aus gegebenem Anlass verwiesen.

Im Urteilsfall hatte der Kunde einen neuen Diesel Pkw gekauft. Ihn setzte er ausschließlich auf kurzen Strecken ein. Schon kurz nach dem Kauf kam es häufig zu Betriebsstörungen. Der Wagen war mit einem Russpartikelfilter ausgestattet, der bei den kurzen Fahrtstrecken regelmäßig verstopfte. Der Kunde wollte den Wagen zurückgeben, der Händler weigerte sich, weil er den Mangel nicht zu vertreten habe.

Das Oberlandesgericht ließ dies nicht gelten. Der Käufer muss einen Pkw, ob Benziner oder Diesel, auch ausschließlich für Kurzstrecken verwenden dürfen, ohne dass es technische Probleme geben darf. Der Händler haftet also für einen gravierenden Mangel, für den er gar nichts kann. Umso wichtiger ist es, dass der Händler – und das gilt ganz allgemein für alle Händler aller Fabrikate – vernünftige Regressregelungen mit ihren Herstellern/Importeuren treffen.

Arbeitsrecht: Probleme bei Freistellungsklauseln

Verstehen sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer aus welchen Gründen auch immer nicht mehr, wird letzterer bei voller Fortzahlung der Bezüge bis zum Ende der Vertragslaufzeit mit sofortiger Wirkung freigestellt. Diese Situation ist nur scheinbar ein Paradies. Die Arbeitsgerichte sehen diesen „Zwangsurlaub“ auf Kosten der Firma zunehmend kritischer.

Wer einen Zeitarbeitsvertrag abgeschlossen oder eine lange Kündigungsfrist hat, für den bedeutet die Freistellung in der Regel einen beruflichen Stillstand. In Einzelfällen kann Fachwissen auch nur eine kurze „Halbwertszeit“ haben, weil sich die technische Entwicklung rasant ändert.

Führungskräfte, die sich mit dieser Situation nicht abfinden wollen, haben seit einiger Zeit bessere Chancen. Seit der Schuldrechtsreform von 2002 unterliegen auch Arbeitsverträge der Inhaltskontrolle des AGB-Rechts. Klauseln, die den Arbeitnehmer „unangemessen benachteiligen“, sind danach unwirksam.

So werden Freistellungsklauseln als nichtig erklärt, weil sie dem gesetzlich verankerten Anspruch auf Beschäftigung zuwider liefen. Wegen des Persönlichkeitsrechts des Arbeitnehmers, für den eine Freistellung stets mit Diskriminierungen verbunden ist, verlangen manche Arbeitsgerichte, dass der Arbeitgeber schon im Vorfeld die Gründe nennt, die eine einseitige Beurlaubung des Arbeitnehmers rechtfertigen können.

Viele Firmen verwenden noch alte Standardklauseln und glauben, den Mitarbeiter am Ende des Arbeitsverhältnisses ohne weiteres freistellen zu können. Einen Automatismus, wonach solche Alt-Klauseln ohne weiteres unwirksam sind, gibt es zwar nicht. Aber je lapidarer sie formuliert ist, desto leichter wird sie von den Gerichten gekippt. Unsere Kanzlei befasst sich derzeit mit verschiedenen Varianten solcher Klauseln.

Genauere Vorgaben, wie eine solche Klausel auszusehen hat, fehlen bislang noch. Unternehmen, die auf Nummer Sicher gehen wollen, sind aber in jedem Fall gut beraten, schon im Arbeitsvertrag mögliche Gründe festzulegen, die eine Freistellung des Arbeitnehmers ohne seine Zustimmung rechtfertigen.

Auch die Umsetzung kann Probleme bereiten. Arbeitgeber dürfen z.B. nicht vergessen, die freigestellten Arbeitnehmer auch bei der Urlaubsplanung zu berücksichtigen. Geschieht dies nicht, kann der Arbeitnehmer am Ende des Arbeitsverhältnisses sich ggf. auch noch seinen gesamten Jahresurlaub auszahlen lassen. Fachkundiger Rat zahlt sich also in jedem Fall aus.

Verkürzung der Garantiefrist bei Tageszulassungen

Ein Händler, der in Zeitungsanzeigen für fabrikneue Fahrzeuge wirbt, die aus dem EU-Ausland importiert worden sind und bei denen die Herstellergarantie wegen einer im Ausland erfolgten Erstzulassung bereits zu laufen begonnen hat, muss auf diesen Umstand grundsätzlich hinweisen. Aus gegebenem Anlass weisen wir auf ein bereits 1999 ergangenes Urteil des BGH hin (Urteil vom 15.07.1999 – Az. I ZR 44/97).

Dieser Hinweis ist nach dem BGH-Urteil notwendig, wenn die Garantiezeit zum Zeitpunkt der Werbung um mehr als zwei Wochen verkürzt ist. Wichtig: Zwar ist das Urteil zu einem Re-Import ergangen; es dürfte aber auch anwendbar sein bei einer Werbung für Tageszulassungen.

Wer auf der sicheren Seite sein will, soll also diese Rechtsprechung auch bei seiner Werbung für Tageszulassungen berücksichtigen. Ein BGH-Urteil hierzu liegt noch nicht vor; es ist aber zu erwarten, dass das höchste deutsche Gericht die Entscheidung von 1999 auch auf Tageszulassungen anwenden wird.

HAFTUNGS-AUSSCHLUSS

Der Inhalt des Rundschreibens ist nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt worden. Die Komplexität und der ständige Wandel der Rechtsmaterie machen es notwendig, Haftung und Gewähr auszuschließen. Der Newsletter ersetzt nicht die individuelle persönliche Beratung.